

CA1
XC 11
-2011
F12



3 1761 11972280 9



HOUSE OF COMMONS
CANADA



FACT-FINDING MISSION TO THE EUROPEAN UNION ON THE BENEFITS AND CHALLENGES OF A POSSIBLE COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION

Report of the Standing Committee on International Trade

**Lee Richardson, MP
Chair**

FEBRUARY 2011

40th PARLIAMENT, 3rd SESSION



Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Standing Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site
at the following address: <http://www.parl.gc.ca>

**FACT-FINDING MISSION TO THE EUROPEAN
UNION ON THE BENEFITS AND CHALLENGES OF
A POSSIBLE COMPREHENSIVE ECONOMIC AND
TRADE AGREEMENT BETWEEN CANADA AND
THE EUROPEAN UNION**

**Report of the Standing Committee on
International Trade**

**Lee Richardson, MP
Chair**

FEBRUARY 2011

40th PARLIAMENT, 3rd SESSION

STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Lee Richardson

VICE-CHAIRS

John Cannis

Jean-Yves Laforest

MEMBERS

Dean Allison

Claude Guimond

Ed Holder

Gerald Keddy

Brad Trost

Ron Cannan

Martha Hall Findlay

Peter Julian

Mario Silva

CLERKS OF THE COMMITTEE

Paul Cardegna


Guyanne Desforges

LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

Alexandre Gauthier, Analyst

Simon Lapointe, Analyst



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119722809>

THE STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

FIFTH REPORT

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(2), the Committee has studied Free Trade between Canada and the European Union and has agreed to report the following:

TABLE OF CONTENTS

FACT-FINDING MISSION TO THE EUROPEAN UNION ON THE BENEFITS AND CHALLENGES OF A POSSIBLE COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION.....	1
INTRODUCTION	1
TRADE RELATIONS BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION.....	2
A. General.....	2
B. Merchandise Trade.....	2
C. Services and Investment	3
COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT	3
A. General.....	3
B. Treaty of Lisbon and New Powers for the European Parliament	4
C. Role and Influence of Sub-Central Entities in the Negotiations	4
NEGOTIATION ISSUES	5
A. Merchandise Trade.....	5
1. Agricultural Sector	5
2. Non-Agricultural Sector	6
B. Services Trade	7
C. Investment.....	8
D. Government Procurement	8
E. Intellectual Property.....	9
1. Geographical Indications	9
2. Pharmaceutical Patents.....	10
F. Labour Mobility	10
CONCLUSION	11
APPENDIX: LIST OF INDIVIDUALS WHO MET WITH THE COMMITTEE	13
MINUTES OF PROCEEDINGS.....	19
SUPPLEMENTARY OPINION OF THE NEW DEMOCRATIC PARTY	21

FACT-FINDING MISSION TO THE EUROPEAN UNION ON THE BENEFITS AND CHALLENGES OF A POSSIBLE COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION

Introduction

From November 20 to 26, 2010, the House of Commons Standing Committee on International Trade (hereafter the Committee) conducted a fact-finding mission in Europe. The mission had two main objectives: to give the members of the Committee a fuller understanding of the benefits and challenges associated with the current negotiations on a comprehensive economic and trade agreement (CETA) between Canada and the European Union (EU), and to highlight Canada's priorities for the negotiations. To achieve these objectives, the Committee met with European parliamentarians, representatives of national governments, and stakeholders that are involved or that have an interest in the negotiations.

The Committee's decision to travel to Europe also reflected the desire to strengthen political relations with Europe, which is a priority market in the Government of Canada's Global Commerce Strategy.

As part of its fact-finding mission, the Committee met in Strasbourg with members of the European Parliament, particularly with members of the European Parliament's Committee on International Trade and of its Delegation for Relations with Canada, members of the Progressive Alliance of Socialists & Democrats in the European Parliament, and members of the European Conservatives and Reformists group. These meetings enabled Committee members to familiarize themselves with the European parliamentary process and the mechanism for ratifying international agreements in the EU. The discussions also clarified the positions of various political groups on international trade, and more particularly on the CETA.

The Committee also travelled to three countries within the EU—the United Kingdom (London), Italy (Rome) and Hungary (Budapest)—to gain a better understanding of what is at stake for these countries in the CETA negotiations. Given their size, geographic location, industrial profile and influence within European institutions, meetings held in these countries enabled the Committee to assess the degree to which EU member states support a possible agreement, as well as the three countries' offensive and defensive objectives in the current negotiations.

In London, the Committee met with the Prime Minister's International Trade Advisor, the House of Lords EU Subcommittee, members of the Canada-United Kingdom Chamber of Commerce, and representatives from War on Want, a social advocacy organization. In Rome, meetings were held with members of the Italian Senate, representatives of the Confindustria industrial association, a senior Development Ministry official who is also a trade policy expert, and spokespeople for the Agriculture Ministry and the Italian Trade Commission. In Budapest, the Committee met with the Deputy Speaker of the Hungarian Parliament, members of parliamentary committees on EU affairs, foreign affairs, and the economy and information, members of the Hungary-Canada Interparliamentary Friendship Group, experts on economic and trade integration both in Hungary and regionally, representatives of the Foreign Ministry and business people, including members of the Canadian Chamber of Commerce in Hungary.

The Committee also benefitted from logistical support and briefings provided by the Canadian High Commission in the United Kingdom, Canada's Mission to the EU, and the Canadian embassies in Italy and Hungary.

Trade Relations between Canada and the European Union¹

A. General

One of the main messages that the Committee heard during its mission is that Canada and the EU have a special trade and investment partnership. In 2009, the EU was Canada's second-largest trading partner, while Canada was the eleventh-largest trading partner for the 27 EU member states.

The historic links and close relationship between Canada and Europe were also cited often, enabling Committee members to conclude that increased trade between the two parties is seen positively by the Europeans with whom they spoke.

B. Merchandise Trade

In 2009, Canada's bilateral trade with the 27 EU member states totalled \$75.0 billion, comprised of \$29.8 billion in Canadian exports to the EU and \$45.2 billion in Canadian imports from the EU.

¹ All data in this section are from Statistics Canada and Eurostat.

The EU is an increasingly important trading partner for Canada. From 2004 to 2009, Canadian exports to the EU rose at an average rate of 5.3% a year while Canadian overall exports declined by 2.7% annually.

Raw materials, led by a rapid growth in exports of gold as well as of uranium and iron ores, comprise an expanding share of Canada's exports to the EU. The other main products exported to the EU are diamonds, aircraft and aircraft parts, pharmaceutical products and oil. Canada's main imports from the EU include pharmaceutical products, crude oil and refined petroleum products, motor vehicles, aircraft and aircraft parts, and wine.

C. Services and Investment

In 2008, the EU was Canada's second-largest trading partner in services. Exports of services to the EU totalled \$12.6 billion that year, representing 18% of all Canadian service exports worldwide. Imports of services from EU countries were valued at \$15.7 billion in that year, or 17% of total Canadian service imports.

In 2009, the EU was the second-largest destination for Canadian foreign direct investment (FDI), while Canada was the seventh-largest destination for European direct investment. Canadian direct investment in the EU was \$148.9 billion during that year, representing 25% of total Canadian FDI. The total value of EU direct investment in Canada was slightly higher in 2009, at \$163.7 billion, corresponding to about 30% of total FDI in Canada.

Comprehensive Economic and Trade Agreement

A. General

As mentioned above, Committee members were frequently told that, because of the shared values and special historic links between Canada and the member states of the EU, negotiations for a CETA between Canada and the EU are generally supported. The Committee was told that Canada is viewed as a strategic trading partner, and that a trade agreement would be beneficial for both parties. The Committee also learned about trade irritants between Canada and the EU, and about challenges and obstacles that will need to be overcome in the current negotiations. Given what the Committee members were told while in Europe, these obstacles do not, however, appear to be insurmountable.

The timing of the Committee's mission was notable, occurring as it did while CETA negotiations are under way rather than after negotiations have been concluded. By being proactive, the Committee was able to gain an understanding of the progress of negotiations and the main challenges that must be resolved, and to table a report in the House of Commons before the negotiations conclude. In addition, members of the

Committee were able to present Canada's interests in certain areas that are not covered by the negotiations but that could have an impact on ratification of an agreement by the European Parliament and the parliaments of EU member states. The Committee heard that Canada must develop a better communications strategy on sensitive issues like the seal hunt and the visa requirement for nationals of certain European countries. Although these irritants are not part of the CETA negotiating agenda, they could affect ratification of any future agreement.

B. Treaty of Lisbon and New Powers for the European Parliament

The Committee learned that the European Parliament's role and powers in the areas of foreign policy and adoption of trade agreements were expanded under the Treaty of Lisbon. First, the European Parliament must now be kept informed about the progress of trade negotiations throughout their duration, which gives it more influence over the determination of negotiating objectives. Second, the European Parliament has been given "co-decision" power (now called the "ordinary legislative procedure") with respect to issues falling under the Common Commercial Policy, i.e., any legislation involving international trade. As a result, the European Parliament's consent is now required for the ratification of all trade agreements.

The integration of the European Parliament into the process for formulating and enacting trade legislation also means that the process will be longer and more complex than in the past. In cases where the Council of the European Union and the European Parliament do not initially agree on a bill to implement a free trade agreement, the process could be very lengthy. Many participants in the Committee's discussions said that, because of the structure of the European Parliament and the diversity of its members, the search for a compromise becomes vital in order to have the legislation enacted.

With the increased powers of the European Parliament, and given the political agendas that divide political groups, some issues that are not covered by the CETA negotiations could become considerations once legislation to implementing a trade agreement with Canada is considered by the European Parliament. The example of environmental standards was identified at the Committee's meetings with members of the European Parliament.

C. Role and Influence of Sub-Central Entities in the Negotiations

Because international trade is a matter of federal jurisdiction in Canada, international trade agreements are negotiated and enacted by the federal government. That being said, as a number of participants noted during the Committee's mission, the CETA is proving an occasion for increased provincial/territorial involvement in the negotiating process. Given that certain issues fall partly or wholly within provincial/territorial jurisdiction (e.g. government procurement), some participants mentioned how important it is that the provinces and territories be included in the negotiations and covered by any

future agreement. One participant highlighted the difficulties Canada must face in obtaining the cooperation of all provinces and territories during the negotiations.

The EU faces a similar situation, with the European Commission having a mandate to represent the interests of 27 different countries. All representatives of national governments with whom Committee members met during their fact-finding mission said that they have been adequately consulted by the European Commission during the current negotiations and that the Commission's mandate to negotiate had been approved by all 27 member states. On the other hand, European civil society representatives spoke about the limited consultation undertaken by the European Commission and about the fact that their views are receiving almost no attention in the current negotiations.

The Committee learned that the EU procedure for ratifying an eventual CETA with Canada will depend on the agreement's scope. If the agreement deals solely with matters over which the EU has exclusive jurisdiction, ratification will follow the normal legislative procedure under which a bill must be passed jointly by the European Parliament and the Council of the EU, the latter comprised of ministers from the 27 member states. In the event of what the EU calls a "mixed agreement" (one with some provisions falling under EU jurisdiction and some under member state jurisdiction), ratification using the ordinary legislative procedure described earlier and by each of the 27 EU member states will be required. The member states would thus have greater influence on the outcome of the negotiations in the second scenario. On that note, the Committee heard a divergence of opinion among European participants on the ratification process for international treaties concluded by the European Commission on behalf of the EU.

Negotiation Issues

A. Merchandise Trade

Because merchandise trade represents a significant proportion of the trade between Canada and the EU, the CETA would include a number of measures designed to improve the movement of goods between the two regions, including elimination of customs duties. According to the people with whom the Committee met during the fact-finding mission, however, non-tariff barriers—not customs duties—constitute the main obstacle to merchandise trade between Canada and the EU. A number of participants referred to the difficulty that firms experience in complying with regulations that differ between the two regions.

1. Agricultural Sector

As with most international trade agreements, agriculture is a key component of the negotiations for a CETA between Canada and the EU. Among the main issues of concern to European parliamentarians and other European representatives are the use of

genetically modified organisms (GMOs) and the application of a system of geographical indicators in Europe, the latter of which is discussed later in the context of intellectual property rights. During the mission, issues related to farm subsidies, which are not covered by the CETA negotiations, and marketing methods for certain products led to discussions focused mainly on the EU's Common Agricultural Policy and Canada's supply management system. Canadian and EU Parliamentarians voiced support for the approaches used within their countries.

With respect to the use of GMOs, the Committee was told that Canada and the EU countries differ in the legal treatment of products containing such organisms, and that there is no consensus in Europe as to their use. While some of the people with whom the Committee met indicated that they support the use and marketing of GMOs, others spoke about the risks that GMOs could pose for ecosystems. The representatives of European national governments said that the issue of GMOs is primarily political and that European public opinion is firmly opposed to the marketing of such products for human consumption. The Committee was told that GMOs must be tested scientifically and that it must be proven that they represent no danger for humans before they can be used.

It should be noted that EU markets were recently opened to some GMOs, such as potatoes for the production of starch used in papermaking. Some participants also spoke about the advantages of GMOs in ensuring global food security and in energy production. A few participants voiced support for greater flexibility regarding the use of GMOs in Europe.

The allowable level of adventitious presence of GMOs (i.e., their accidental or unintentional presence) in food products intended for human consumption or livestock feed, which is set at 0.9% in the EU, was also the subject of a number of discussions. Some participants found this level to be reasonable while others find it to be too low.

Given the controversial nature of GMOs and certain other agriculture-related issues, representatives of the European civil society told Committee members that they would prefer to see the agricultural sector excluded from the CETA negotiations.

2. Non-Agricultural Sector

While agricultural issues dominated some of the discussions, trade relations between Canada and the EU in a number of other sectors were also mentioned, including the automotive, energy and cultural sectors. The link between culture and the promotion of a stronger Canadian brand was also highlighted.

Discussions about the automotive sector focused on the volume of trade in automobiles and parts between Canada and the EU. According to participants, the interdependence of trade in this sector, and the presence of Canadian manufacturers in

Europe and European manufacturers in Canada, are signs of the desire to maintain this strong trade relationship and encourage new opportunities for investment on both sides.

The energy sector was also discussed during the Committee's mission. The fact that Canada is a major producer of raw materials, particularly petroleum, was well known to European participants. Some European parliamentarians expressed the hope that the CETA would encourage responsible extraction and use of these raw materials, and said that both parties should be required to guarantee a high level of environmental protection. Other European parliamentarians said they are confident that Canada will do just that, considering the evolution in extraction methods, which are today more efficient and more respectful of the environment than in the past.

The issue of the cultural exemption included in trade agreements negotiated by Canada in the past was raised during the mission. The Committee learned that, as in Canada, culture is a sensitive issue in the countries of the EU, which explains the EU's desire to protect cultural identities. Participants said that it is possible to take an offensive or a defensive approach to protecting one's culture and promoting it abroad. According to them, the current negotiations represent an opportunity for finding a compromise that meets the cultural objectives of both sides.

In Italy, some of the people with whom the Committee met raised the need for trade and investment discussions to allow consideration of each country's distinctive social and cultural features. Similarly, participants in Hungary said that protection of their cultural identity was important. They also spoke about the importance of participating in interparliamentary cultural exchanges, for example through parliamentary associations and friendship groups. The Committee was also told that Canadian culture will be well-represented at the Venice Biennale in 2011, in which a number of Canadian artists are taking part.

Finally, Committee members were informed that Canada should promote its different cultural products and services more vigorously in Europe in order to consolidate its brand. Australia's promotion of its cultural products in the United Kingdom was cited as an example that Canada could follow.

B. Services Trade

As with merchandise trade, regulatory barriers represent the main obstacles to trade in services between Canada and the EU. As a result, the people with whom the Committee met said that any future agreement would have to address regulatory barriers. The Committee was told about the complexity of the European regulatory environment, and was informed that greater harmonization of standards and regulations between Canada and the EU would be highly beneficial.

In earlier trade agreements, including the North American Free Trade Agreement (NAFTA), Canada has taken a “negative list” approach to its service trade commitments, which means that all items are covered except for specific listed exemptions. The EU has never used this approach, relying instead on a “positive list” method that involves agreeing to commitments only in a specified list of areas. In the course of the fact-finding mission, the Committee learned that—from the European perspective—the negative list approach could be a challenge, with some participants arguing that too wide a variety of services would be covered by such an approach. Other participants, however, argued for greater trade liberalization in the services sector. For example, the government of the United Kingdom is campaigning for the European Commission to be more aggressive in its efforts to include financial and professional services in the text of any future agreement.

C. Investment

Throughout the fact-finding mission, the Committee was told that direct investment is a key aspect of the economic relationship between Canada and the EU, and that the CETA is an opportunity to strengthen this relationship and tackle existing barriers to investment.

Unlike trade agreements negotiated by Canada, those concluded by the EU do not always include investment protection provisions. More specifically, the Committee was told that, to date, the EU has never included a mechanism in its trade agreements for settling disputes between foreign investors and host governments. Consequently, a number of participants said that the issue of whether to include such a mechanism in the CETA represents one of the biggest challenges faced by Canadian and European negotiators. While most participants said that they thought the question can be resolved in a way that suits both Canada and the EU, civil society representatives expressed concerns about the inclusion of such a mechanism in the CETA. This worry stems from their negative impression of the experience with Chapter 11 of the NAFTA, which deals with the settlement of disputes between investors and national governments.

D. Government Procurement

According to the people with whom the Committee met, access to federal and provincial/territorial government procurement is one of the EU’s primary interests in the current negotiations. More precisely, the involvement and consent of Canada’s provincial and territorial governments are seen by participants as crucial to the current negotiations.

Provincial and territorial involvement in the CETA negotiations is supported in Europe, because it would mean that at least some procurement at the provincial, territorial and municipal levels will be open to European bidders if an agreement is reached.

Representatives of European civil society warned the Committee that including provincial, territorial and municipal procurement in any agreement could significantly increase the competition faced by Canadian companies and limit flexibility in the awarding of contracts by Canadian provinces, territories and municipalities.

E. Intellectual Property

Unlike a number of other trade negotiations, discussions for a CETA include consideration of intellectual property protection. While most European participants reiterated their confidence in the Canadian judicial system, some pointed to challenges that will have to be addressed in relation to protection of intellectual property in Canada. During the fact-finding mission, the two topics that arose most often were the treatment of European geographical indications on food products and extending patent protection for pharmaceutical products.

1. Geographical Indications

The Committee was briefed during its mission on the European system of geographical indications (GIs). GIs designate a product as originating in a specific region, with the suggestion that certain characteristics of the product are attributable to its geographical origin. Once a GI has been registered in the EU, the designation may be used only for products meeting the specified criteria, including region of manufacture. *Parmigiano Reggiano* cheese, *Prosciutto di Parma* ham and Hungary's *Tokaji* wine are examples of products enjoying this type of protection. Some Italian participants told Committee members that these food products, like agriculture in general, are part of their culture and must be protected. An Italian government agriculture spokesperson explained the desire to protect GIs by indicating that Italian farms are often small and cannot compete with multinational agribusinesses.

One suggestion made to the Committee is that Canada, through the CETA, should adopt a system similar to that in Europe. In that regard, an Italian participant said that he hoped Canada would pass laws providing criminal penalties as severe as those currently in force in Italy for companies that refuse to respect the GI system.

In Canada, exclusive rights to brand names are protected by trademark certification. Some participants complained that Canadian companies have acquired rights to certain Italian product names, thereby preventing Italian farmers from exporting products to Canada under their traditional names. That being said, participants conceded that some product names are too generic to be protected. One Italian participant noted that the name "mozzarella" is known throughout the world and that Italy has no desire to try to protect this name in particular, but rather the product designated by the name *Mozzarella di Bufala Campana*, which is characterized by a particular manufacturing process. Other Italian

participants conceded that their country's farmers do not have the capacity to meet world demand for all types of Italian products.

2. Pharmaceutical Patents

Another intellectual property challenge raised during the Committee's mission was the duration of pharmaceutical patents which, according to some participants, could be extended by the CETA beyond the provisions in the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs). Participants noted that the EU wants higher standards to be adopted than those included in the TRIPs Agreement.

According to these participants, extended patent protection would delay the marketing of less costly generic pharmaceutical products, thereby increasing health-care costs and restricting access to beneficial drugs. Other participants were less concerned, arguing that it was necessary to achieve a balance between equitable access to pharmaceutical products and increased protection for intellectual property, which fosters innovation.

F. Labour Mobility

Like intellectual property, labour mobility is not usually a part of negotiations for bilateral trade agreements. According to Canadian businesspeople in the United Kingdom and Hungary, mutual recognition of credentials and reduced requirements for the temporary movement of business people and professionals between Canada and the EU must be among Canada's priorities in the current CETA negotiations.

Some of the U.K. participants expressed concern about the fact that the British government had suggested imposing stricter limits on the number of workers and immigrants admitted from non-EU countries.² They were worried that stricter limits would make it harder for companies doing business in the United Kingdom to recruit foreign workers. If the British government goes ahead with such measures, a compromise on the movement of foreign employees inside a firm would have to be sought in the current negotiations.

The Committee learned that, unlike the United Kingdom, Hungary supports CETA provisions encouraging labour mobility. Hungarian government spokespeople said that

2 . New measures aimed at limiting immigration from non-EU countries were introduced in the United Kingdom shortly after the Committee's mission. More detailed information is available at: <http://www.ukba.homeoffice.gov.uk/sitecontent/newsfragments/35-t1-t2-annual-limits>.

their country has a great need for qualified foreign workers to meet current labour shortages.

The Committee also heard that Europeans experience difficulties when they want to move to Canada, especially in achieving recognition of their professional credentials and academic qualifications.

Conclusion

Through the fact-finding mission, Committee members were able to gather a significant amount of information about the benefits and challenges represented by the negotiations aimed at reaching a CETA between Canada and the EU. The mission provided a unique opportunity to discuss, with European stakeholders, their perception of such an agreement. Through the efforts of the Department of Foreign Affairs and International Trade's diplomatic personnel, Committee members had privileged access to a variety of European stakeholders and were able to discuss subjects about which it would have been difficult to obtain verifiable information in any other way. Also, Committee members were able to explain Canadian priorities and present the case for Canadian interests during current negotiations.

In light of the information gained during the mission, the Committee can conclude that the proposal for a CETA enjoys considerable support in Europe, with parliamentarians, government representatives and other stakeholders speaking in favour of a CETA, which would have advantages for Canada and for the EU. The Committee realizes, however, that the Canadian and European negotiators face many challenges.

Lastly, the Committee learned that, under the Treaty of Lisbon, the European Parliament has increased influence and power over foreign policy and the adoption of trade agreements. These new powers will most certainly have an impact on the final text of any future agreement and on the decision to ratify it. In the Committee's view, the Government of Canada and the Committee must work on strengthening their relations with the various political groups represented in the European Parliament. This fact-finding mission was a step in this direction.

APPENDIX: LIST OF INDIVIDUALS WHO MET WITH THE COMMITTEE (NOVEMBER 20 TO 26, 2010)

Organizations and Individuals

LONDON, UNITED KINGDOM

Canada-UK Chamber of Commerce

Robert Atkinson, General Passenger Sales Manager, Air Canada

Charles Berkeley, Managing Director, Canaccord Genuity Limited

Mark Camilleri, Partner, Fasken Martineau LLP

Keith Corkan, Partner, Laytons Solicitors

Shelley Cox, Strategic Partnership Manager, International Foreign Exchange

Greg D'Aoust, Agent, Canada Migration Bureau

Peter Ellis, Managing Director, EMEA, PharmaTrust Ltd.

Joseph Galimberti, Director, Government Relations, Air Canada

Terry Irwin, Director, TCii Strategic and Management Consultants

Adam Janikowski, Associate, Bank of Montreal

Elizabeth Kanter, Government Relations Counsel, Research in Motion UK Ltd.

Matilda Kentridge, Director UK & Europe, Roman School of Management

Grant King, Director, Canada Migration Bureau

Martin Legault, Vice-President & General Manager, National Bank of Canada

Stewart Sutcliffe, Partner, Stikeman Elliott LLP

William Swords, Managing Director and Co-Head, Corporate Banking Europe, Scotia Capital

Nigel Taylor, Managing Director, Interim Management Answers Ltd.

Karl Wildi, Head of Capital Markets, Europe, CIBC

Canadian High Commission

James Wright, High Commissioner

Claude Boucher, Deputy High Commissioner

Robert Fry, Minister-Counsellor (PAPD)

Charlotte Garay, Counsellor, Economic

Patrick Mattern, Counsellor (Alberta)

Brian Parrott, Minister-Counsellor, Commercial and Economic

House of Lords

The Right Honourable the Lord Leon Brittan of Spennithorne, Q.C., D.L., Trade Advisor to the Prime Minister

House of Lords European Union Select Committee, Sub-Committee A - Economic and Financial Affairs and International Trade

Lord Lyndon Harrison, Chair

Baroness Gloria Hooper, Member

Antony Willott, Clerk

War on Want

John Hilary, Executive Director

Dave Tucker, Trade Campaign Officer

STRASBOURG, FRANCE

European Parliament

Vicky Ford, Member

Timothy Kirkhope, Member

James Nicholson, Member

Vittorio Prodi, Member

European Parliament Committee on International Trade

Vital Moreira, Chair

Robert Sturdy, Vice-Chair

Daniel Caspary, Member

William (The Earl of) Dartmouth, Member

Jörg Leichtfried, Member

Jaroslav Leszek Walesa, Member

David Martin, Member

Helmut Scholz, Member

Peter Stastny, Member

Michael Theurer, Member

Pablo Zalba Bidegain, Member

European Parliament Delegation for Relations with Canada

Philip Bradbourn, Chairman

Elisabeth Jeggle, Vice-Chairman

Ioan Enciu, Member

Antonyia Parvanova, Member

European Parliament's Visitor Service

Niall O'Neill

Mission of Canada to the European Union

Alain Hausser, Deputy Head of Mission

Carlos Vanderloo, First Secretary (Commercial)

BUDAPEST, HUNGARY

Bombardier MAV Kft

Beata Schwartz, Managing Director

Canadian Chamber of Commerce in Hungary

Nick Sarvari, President

Central European University (CEU)

Péter Balázs, Head, Department of EU Enlargement Studies

Embassy of Canada in Hungary

Tamara Guttman, Ambassador

Eva Bosze, Trade Commissioner

Richard Martin-Nielsen, Counsellor (Political)

Gergely Morvai, Trade Commissioner

Falcon Oil and Gas Ltd.

Gyorgy Szabo, Chairman of the Board

Joint Venture Association

Csaba Markus, Head of EU Committee

Szilvia Szendrey, Executive Director

Ministry of Foreign Affairs of Hungary

János Hóvári, Deputy State Secretary, Global Affairs

László Várkonyi, Director General, World Trade Policy

National Assembly of the Hungarian Republic

István Jakab-Fidesz, Vice-President

Istvan Jozsa, Deputy Chair of the Committee of Economy

Lajos Posze, Vice Chairman, Economic and Information Technology Committee

Peter Szilagyi, Deputy Chair of the Canada Hungary Parliamentary Friendship Group

Szazadveg Research Institute

Peter Heim, Head

ROME, ITALY

Confindustria

Marco Felisati, Deputy Director of Industrial Policy, European and International Affairs

Diana Frattale, Expert in Trade Policy

Laura Travaglini, Expert in Trade Policy

Embassy of Canada in Italy

James A. Fox, Ambassador

Carine Graziano, First Secretary, Information and Communications Technologies

Ralph D. Jansen, Minister-Counsellor

Marco Valicenti, Counsellor, Agriculture

Italian Trade Commission

Ambassador Umberto Vattani, President

Ministry of Agriculture

Giovanni De Vito, Diplomatic Counsellor

Vincenzo Carrozzino

Gennaro Piscopo

Ministry of Economic Development

Amedeo Teti, Director General, International Trade Policy

MINUTES OF PROCEEDINGS

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (Meetings Nos. 27, 34 and 42) is tabled.

Respectfully submitted,

Lee Richardson, MP
Chair

SUPPLEMENTARY OPINION OF THE NEW DEMOCRATIC PARTY

The NDP values its relationship with the European Community and strongly believes in developing a more harmonious fair and sustainable economic trade relationship that would benefit all.

With that in mind, while the report of the Standing Committee on International Trade (CIIT) fairly reflects to a certain extent the results of the CIIT's fact finding mission to Europe in November 2010, the NDP needs to emphasize that there are additional observations from this trip that should have been included in the text of this report.

Based on my observations while travelling with the Committee, I believe that this report insufficiently reflects some of the concerns voiced in our meetings with members of the European Parliament (MEPs).

Some MEPs expressed concerns to the CIIT that the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the European Union (EU) and Canada would increase oil production in the Alberta tar sands, which would worsen its devastating impact on the environment. Furthermore, the report states that the representatives of civil society opposed the inclusion of an investment protection plan found in NAFTA's Chapter 11. What it needed to mention was that a number of European Parliamentarians have also openly criticized this inclusion.

In addition to the meetings that were held by the CIIT, I met personally with members of the European Parliament including the Chair of the Trade Committee and one of the leading members of the Group of the Greens caucus to talk in more detail about their concerns around CETA. It was evident that the inclusions of Chapter 11 NAFTA- style investor state provisions as well as environmental impacts were among their concerns.

I have also been in touch with European Parliamentarians interested in Canada's supply management system, and who expressed a strong interest in seeing Canada's supply management used more broadly across the European continent. These parliamentarians are concerned by the fact that European Commission negotiators have been pushing Canada to dismantle or water down its supply management system.

The NDP does not believe that the details of CETA, as currently negotiated, attract the "considerable support" as stated in the concluding remarks in this report. However, Canada-EU negotiations based on a Fair Trade model would most certainly attract "considerable" support from the European and Canadian public.

Given the fact that the CIIT's trip to Europe was for fact-finding, the NDP understands why including recommendations in the report is not necessary at this stage. It would make sense however to include general recommendations that should be part of the committee's final observations on CETA, and would be helpful to the government and to the public.

The following are recommendations the NDP thinks should be included in an eventual comprehensive report from the Committee:

Recommendation 1

That the Government of Canada establish and make public an exhaustive list of Canada –Europe Trade & CETA related issues and outcomes, and assess any negative and positive impacts of trade liberalization and proposed investment rules under the CETA on Canada's policy space, the economy, employment and the environment. This should include full and comprehensive assessment of the impact of CETA- related policy decisions and concessions, and should lead to changes in negotiating instructions provided to Canadian negotiators that would guide the discussions towards a progressive fair trade model, rather than the right-wing ideological model used currently.

Recommendation 2

That the government of Canada consults widely and extensively with civil society, labour and environmental groups in both Canada and Europe to allow for the necessary shifting of ongoing CETA negotiations towards a Fair and Sustainable Trade model which would protect the democratic rights of Canadians and European Union citizens and Canadian sovereignty.

Recommendation 3

That the Government of Canada promote Canadian culture and the Canadian brand, in concert with provinces and territories, with a view to making Canadian products and the expertise of Canadian firms better known to potential partners in Europe and elsewhere. Furthermore, and in order to accomplish these objectives, The NDP has recommended for years that the government of Canada increase its efforts to support the marketing of Canadian products and services by increasing the government's promotional budget, which is currently underfunded, to a level that establishes an equal playing field with Canada's main competitors, including the United States, Australia and the EU.

The NDP has made this recommendation a key feature of its trade strategy, centered on the fact that the federal government has sadly underresourced the promotion of Canadian products, services and culture overseas.

Ultimately, the NDP's main concern is to make sure that any trade agreement reached with Europe will be based on broad, fair, and transparent consultations, negotiations and favorable impact assessment outcomes.

The NDP looks forward to the ongoing broad and extensive hearings by the CIIT on CETA and reiterates its call upon the Federal Government to commit to full transparency as well as to support broader negotiations.

The NDP urges the Federal Government not to impose a secretive agreement based on backroom negotiations that reflect the interests of a handful of corporations & lobbyists. Any trade arrangement with the European Union must be the result of genuine

democratic consultations. It must retain a vital policy space and preserve the ability for all governments to make progressive decisions in the public interest.

This is what we believe is in the interest of the people of Canada and Europe.

Peter Julian, MP
NDP International Trade Critic

négociations élargies, équitables et transparentes, ainsi que sur une évaluation favorable de ses répercussions.

Le NPD se réjouit que le CITT poursuive ses consultations élargies et approfondies sur l'AECG et demande de nouveau au gouvernement fédéral de s'engager à une transparence totale et de donner son accord à des négociations élargies.

Le NPD exhorte le gouvernement fédéral à ne pas imposer un accord confidentiel, négocié en coulisse, qui ne réponde qu'aux intérêts d'une poignée de sociétés et de lobbyistes. Tout accord commercial avec l'Union européenne doit être le fruit de véritables consultations démocratiques. Il doit préserver une marge de manœuvre en matière de politiques et laisser à tous les gouvernements visés la possibilité de prendre des décisions progressistes dans l'intérêt du public.

C'est ce que nous croyons être l'intérêt des citoyens du Canada et de l'Europe.

**Peter Julian, député
Porte-parole du NPD pour le
commerce international**

Sachant que le voyage du CIIT en Europe était avant tout un voyage d'étude, le NPD comprend très bien que le Comité n'ait pas jugé nécessaire d'y inclure des recommandations à cette étape. Il semblerait cependant logique que le Comité, au terme de ses observations sur l'AECG, formule quelques recommandations d'ordre général qui pourraient être utiles tant au gouvernement qu'au grand public.

Voici les recommandations que le NPD jugerait bon d'inclure dans le rapport final détaillé du Comité :

Recommandation 1

Que le gouvernement du Canada établisse et rende publique une liste détaillée des questions et des résultats liés au commerce Canada-Europe et à l'AECG, et évalue les répercussions négatives et positives de la libéralisation du commerce et de la réglementation des investissements proposées dans le cadre de l'AECG sur la marge de manœuvre dont disposera le Canada en matière de politiques, ainsi que sur l'économie, sur l'emploi et sur l'environnement. Cette évaluation devrait notamment inclure une analyse complète et détaillée des répercussions des décisions et des concessions en matière de politiques liées à l'AECG, et amener à modifier les instructions données aux négociateurs canadiens afin d'orienter les discussions vers un modèle de commerce équitable progressiste, plutôt que vers le modèle idéologique de droite actuellement en vigueur.

Recommandation 2

Que le gouvernement du Canada entreprenne, tant au Canada qu'en Europe, de vastes consultations approfondies auprès des groupes de la société civile, de travailleurs et d'environnementalistes afin de permettre la réorientation des négociations de l'AECG vers un modèle de commerce équitable et durable qui protège les droits démocratiques des citoyens du Canada et de l'Union européenne, ainsi que la souveraineté canadienne.

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada assure, de concert avec les provinces et les territoires, la promotion de la culture et de l'image du Canada en vue de mieux faire connaître les produits et l'expertise des entreprises canadiennes à d'éventuels partenaires européens ou autres. De plus, et afin d'atteindre ces objectifs, le NPD recommande depuis des années au gouvernement du Canada d'augmenter son budget de promotion, qui est actuellement sous-financé, à un niveau équivalent à celui des principaux concurrents du Canada, dont les États-Unis, l'Australie et l'UE.

Le NPD a fait de cette recommandation l'un des éléments centraux de sa stratégie en matière de commerce, principalement parce que le gouvernement fédéral sous-finance malheureusement la promotion à l'étranger, des produits, des services et de la culture du Canada.

Mais le principal souci du NPD demeure d'abord et avant tout, de s'assurer que tout accord commercial conclu avec l'Europe soit fondé sur des consultations et des

Le NPD apprécie à leur juste valeur ses relations avec la Communauté européenne et demeure convaincu qu'il est dans l'intérêt de tous de développer des relations économiques et commerciales plus harmonieuses, plus équitables et plus durables.

C'est dans cet esprit, et bien que le rapport du Comité permanent du commerce international (CIIIT) reflète, dans une certaine mesure, fidèlement les faits établis par ce comité lors de son voyage d'étude en Europe à l'automne 2010, que le NPD se doit de souligner que d'autres faits, constatés au cours de ce même voyage, auraient également dû être inclus dans ce rapport.

Je juge en effet, compte tenu de ce que j'ai pu observer lors de mon voyage avec le Comité, que ce rapport ne reflète pas suffisamment certaines réserves exprimées lors de nos rencontres avec des députés du Parlement européen.

Certains de ces députés européens ont déclaré au CIIIT que l'Accord économique et commercial global (AECG) entre l'Union européenne (UE) et le Canada entraînerait une augmentation de la production pétrolière des sables bitumineux de l'Alberta, ce qui ne ferait qu'aggraver les répercussions désastreuses que cette dernière a sur l'environnement. Par ailleurs, il est affirmé, dans le rapport, que les représentants de la société civile s'opposent à l'inclusion du plan de protection des investissements figurant au chapitre 11 de l'ALENA. Il importe d'ajouter qu'un certain nombre de parlementaires européens ont également ouvertement critiqué l'inclusion de telles dispositions.

J'ai eu l'occasion, en dehors des réunions tenues par le CIIIT, de rencontrer personnellement des députés du Parlement européen, dont le président de la Commission du commerce international et l'un des principaux membres du caucus du Groupe des Verts, afin de discuter plus en détail avec eux de leurs réserves à l'égard de l'AECG. Il m'est apparu clairement que l'inclusion de dispositions relatives aux investissements similaires à celle du chapitre 11 de l'ALENA, ainsi que les répercussions environnementales, étaient au nombre de leurs préoccupations.

J'ai également été en contact avec des parlementaires européens s'intéressant au système canadien de gestion de l'offre qui se sont déclarés très favorables à la généralisation d'un tel système sur le continent européen. Ces parlementaires s'inquiètent du fait que les négociateurs de la Commission européenne aient incité le Canada à démanteler ou à assouplir son système de gestion de l'offre.

Le NPD ne croit pas que les dispositions de l'AECG, en l'état actuel des négociations, suscitent un « appui considérable », comme cela est affirmé dans la conclusion du rapport. Cependant, des négociations canado-européennes fondées sur le modèle du commerce équitable susciteraient très certainement un soutien « considérable », tant chez la population européenne que chez celle du Canada.

PROCÈS-VERBAUX

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (séances n^{os} 27, 34 et 42) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Lee Richardson, député

Laura Travaglini, spécialiste en politique commerciale

Délégation commerciale d'Italie

Ambassadeur Umberto Vattani, président

Ministère de l'Agriculture

Giovanni De Vito, conseiller diplomatique

Vincenzo Carrozzino

Gennaro Piscopo

Ministère du Développement économique

Amedeo Teti, directeur général, Politique commerciale

Lajos Posze, vice-président, Comité de l'économie et des technologies de l'information
Peter Szilagyi, vice-président du Groupe d'amitié parlementaire Canada-Hongrie

Bombardier MAV Kft

Beata Schwartz, administratrice déléguée

Central European University (CEU)

Péter Balázs, directeur, Département des études sur l'élargissement de l'UE

Chambre de commerce du Canada en Hongrie

Nick Sarvari, président

Falcon Oil and Gas Ltd.

György Szabo, président du conseil d'administration

Institut de recherche Szazadveg

Peter Heim, directeur

Joint Venture Association

Csaba Markus, directeur du Comité de l'UE

Szilvia Szendrey, directrice générale

Ministère des Affaires étrangères de la Hongrie

János Hóvári, sous-secrétaire d'Etat aux Affaires internationales

László Várkonyi, directeur général, Politiques commerciales internationales

ROME, ITALIE

Ambassade du Canada en Italie

James A. Fox, ambassadeur

Carine Graziano, première secrétaire, Technologies de l'information et des communications

Ralph D. Jansen, ministre-conseiller

Marco Valicenti, délégué commercial, agriculture

Confindustria

Marco Felisati, directeur, Intégration européenne et politique commerciale

Diana Frattale, spécialiste en politique commerciale

Peter Stastny, membre
Michael Theurer, membre
Pablo Zalba Bidegain, membre
Délégation du Parlement européen pour les relations avec le Canada

Philip Bradbourn, président
Elisabeth Jeggle, vice-présidente
Ioan Enciu, membre
Antonyia Parvanova, membre
Mission du Canada auprès de l'Union européenne
Alain Hausser, chef de mission adjoint
Carlos Vanderloo, premier secrétaire (affaires commerciales)
Parlement européen

Vicky Ford, députée
Timothy Kirkhope, député
James Nicholson, député
Vittorio Prodi, député

Service d'accueil du Parlement européen
Niall O'Neill

BUDAPEST, HONGRIE

Ambassade du Canada en Hongrie
Tamara Guttman, ambassadrice
Eva Bosze, déléguée commerciale
Richard Martin-Nielsen, conseiller (affaires politiques)
Gergely Morvai, délégué commercial

Assemblée nationale de la République de Hongrie
István Jakab-Fidesz, vice-président du Parlement
Istvan Jozsa, vice-président du Comité de l'économie

Chambre des lords
Le très honorable Lord Leon Brittan de Spennithorne, CR DL, conseiller commercial auprès du premier ministre

Comité spécial sur l'Union européenne de la Chambre des lords, Sous-comité A – Affaires économiques et financières et commerce international

Lord Lyndon Harrison, président
Baronne Gloria Hooper, membre
Antony Willoft, greffier

Haut-commissariat du Canada
James Wright, haut-commissaire

Claude Boucher, haut-commissaire adjoint
Robert Fry, ministre-conseiller (PAPD)

Charlotte Garay, conseillère (Affaires économiques)
Patrick Mattem, conseiller (Alberta)

Brian Parrott, ministre-conseiller (Affaires économiques/commerciales)
War on Want

John Hilary, directeur général
Dave Tucker, agent responsable des campagnes commerciales

STRASBOURG, FRANCE
Commission du Parlement européen sur le commerce international

Vital Moreira, président
Robert Sturdy, vice-président
Daniel Caspary, membre
William (comte de) Dartmouth, membre
Jörg Leightfried, membre
Jaroslaw Leszek Walesa, membre
David Martin, membre
Helmut Scholz, membre

**ANNEXE :
LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ
A RENCONTRÉES (20 AU 26 NOVEMBRE 2010)**

Organismes et particuliers

LONDRES, ROYAUME-UNI

Chambre de commerce Canada-Royaume-Uni

Robert Atkinson, directeur général des ventes – passagers, Air Canada

Charles Berkeley, administrateur délégué, Canaccord Genuity Limited

Mark Camilleri, partenaire, Fasken Martineau LLP

Keith Corkan, partenaire, Laytons Solicitors

Shelley Cox, directrice des partenariats stratégiques, International Foreign Exchange

Greg D'Aoust, agent, Canada Migration Bureau

Peter Ellis, administrateur délégué, EMEA, PharmaTrust Ltd

Joseph Galimberti, directeur des relations avec le gouvernement, Air Canada

Terry Irwin, directeur, TCII Strategic and Management Consultants

Adam Janikowski, associé, Banque de Montréal

Elizabeth Kanter, conseillère en matière de relations avec le gouvernement, Research in Motion UK Ltd

Matilda Kentridge, directrice pour le Royaume-Uni et l'Europe, Roman School of Management

Grant King, directeur, Canada Migration Bureau

Martin Legault, vice-président et directeur général, Banque nationale du Canada

Stewart Sutcliffe, partenaire, Stikeman Elliott LLP

William Swords, administrateur délégué et codirecteur, Services bancaires aux sociétés - Europe, Scotia
Capitaux

Nigel Taylor, administrateur délégué, Interim Management Answers Ltd

Karl Wildi, directeur des marchés financiers, Europe, CIBC

Contrairement au Royaume-Uni qui songe restreindre l'immigration de travailleurs étrangers, le Comité a appris que la Hongrie était favorable à inclure des dispositions favorisant la mobilité de la main-d'œuvre dans l'AECG. Des représentants du gouvernement hongrois ont d'ailleurs affirmé que la Hongrie avait un grand besoin de travailleurs qualifiés étrangers pour combler son manque de main-d'œuvre actuel.

Le Comité a aussi entendu lors de sa mission qu'il était difficile d'émigrer au Canada. Plus particulièrement, la difficulté qu'ont les immigrants européens à faire reconnaître leurs qualifications professionnelles ou académiques lorsqu'ils arrivent au Canada a fait l'objet de discussions.

Conclusion

La mission d'information a permis au Comité de recueillir une quantité importante de renseignements quant aux avantages et aux défis que représentent les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE. Cette mission a fourni une occasion unique d'échanger avec des intervenants européens sur leur perception d'une telle entente. Grâce aux efforts déployés par le personnel diplomatique du Ministère des affaires étrangères et du commerce international, le Comité a pu profiter d'un accès privilégié à divers intervenants européens et ainsi discuter de sujets sur lesquels il est autrement difficile d'obtenir de l'information vérifiable. Enfin, le Comité a pu souligner les priorités du Canada et défendre les intérêts canadiens dans le cadre des négociations actuelles.

À la lumière des entretiens tenus durant cette mission, le Comité peut conclure que le projet d'un AECG jouit d'un appui considérable en Europe, tant de la part des représentants des gouvernements nationaux et des parlementaires que des autres intervenants rencontrés. Les rencontres organisées pour le compte du Comité ont permis de démontrer que les avantages associées à la conclusion de l'AECG sont nombreuses de part et d'autre. Le Comité réalise toutefois que les négociateurs canadiens et européens font également face à de nombreux défis.

Enfin, le Comité a appris qu'en vertu du Traité de Lisbonne, le Parlement européen profite d'une influence et de pouvoirs accrus en matière de politique extérieure et d'adoption d'accords commerciaux. Ces nouveaux pouvoirs des parlementaires européens auront un impact certain quant au texte final d'un éventuel accord et de la décision ou non de ratifier celui-ci. À cet égard, le Comité est d'avis que le gouvernement du Canada et lui-même doivent approfondir leurs relations avec les différents groupes politiques représentés au Parlement européen. Cette mission a représenté un pas dans cette direction.

2. Brevets pharmaceutiques

Le second défi en matière de protection de la propriété intellectuelle soulevé lors de la mission du Comité concerne la durée des brevets pharmaceutiques, qui, selon certains participants, pourrait être prolongée par l'AECG au-delà des dispositions qui prévalent dans l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). En effet, certains participants ont soulevé le fait que l'Union européenne souhaite l'adoption de standards plus élevés que ceux inclus dans l'Accord sur les ADPIC.

Selon ces participants, un tel prolongement aurait comme effet de retarder la mise en marché de produits pharmaceutiques génériques moins dispendieux, augmentant ainsi les coûts rattachés aux soins de santé et réduisant l'accès aux médicaments. D'autres participants ont nuancé cette crainte en affirmant qu'il était nécessaire d'atteindre un équilibre entre une protection accrue de la propriété intellectuelle, favorisant l'innovation, et un accès équitable aux produits pharmaceutiques.

F. Mobilité de la main d'œuvre

La mobilité de la main-d'œuvre représente un autre sujet ne faisant généralement pas partie des négociations pour un accord commercial bilatéral typique. À la lumière des témoignages des gens d'affaires canadiens rencontrés au Royaume-Uni et en Hongrie, la reconnaissance mutuelle des qualifications et la réduction des exigences pour le mouvement temporaire des gens d'affaires et des professionnels entre le Canada et l'UE doivent représenter des priorités du Canada dans les négociations actuelles pour un AECG.

Certains participants rencontrés au Royaume-Uni se sont inquiétés du fait que le gouvernement britannique songe à imposer des limites plus strictes quant au nombre de travailleurs et d'immigrants admis en provenance de pays autres que ceux de l'UE². Ceci fait craindre qu'il sera plus difficile pour les compagnies faisant affaires au Royaume-Uni de recruter des travailleurs étrangers. Si le gouvernement du Royaume-Uni devait aller de l'avant avec de telles mesures, un compromis quant au mouvement de travailleurs étrangers à l'intérieur d'une même firme devrait être recherché par l'entremise des négociations actuelles.

2

De nouvelles mesures visant à limiter l'immigration en provenance de pays hors de l'UE ont été introduites par le gouvernement britannique peu après le voyage du Comité. De l'information plus détaillée est disponible sur le site internet suivant : <http://www.ukba.homeoffice.gov.uk/sitecontent/newsfragments/35-11-12-annual-limits> (disponible en anglais seulement).

interlocuteurs européens aient réitéré leur confiance au système judiciaire canadien, certains ont néanmoins fait part de défis qui devront être relevés en matière de protection de la propriété intellectuelle au Canada. Les deux sujets qui sont revenus le plus souvent portaient sur le traitement accordé aux indicateurs géographiques européens pour les produits alimentaires ainsi que sur l'extension de la durée des brevets pharmaceutiques.

1. Indicateurs géographiques

Lors de sa mission en Europe, le Comité a été informé du fonctionnement du système européen d'indication géographique. L'indication géographique précise l'origine régionale d'un produit, laissant entendre que certaines de ses caractéristiques sont attribuables à cette origine. Dès qu'une indication géographique est enregistrée au sein de l'UE, l'appellation est réservée aux produits qui répondent à une liste de critères, incluant la région de fabrication. Le fromage *Parmigiano Reggiano*, le jambon *Prosciutto di Parma* et le vin hongrois *Tokay* sont des exemples de produits bénéficiant de ce type de protection. Tel que mentionné par certains participants en Italie, ces produits alimentaires, tout comme l'agriculture en général, font partie de leur culture et doivent être protégés. Un représentant du gouvernement italien en matière d'agriculture justifie ce désir de protéger les produits bénéficiant d'une indication géographique par le fait que les fermes italiennes sont souvent petites et ne peuvent concurrencer avec les compagnies multinationales.

La recommandation qui a été adressée au Comité est que le Canada, par l'entremise de l'AECG, adopte un système similaire à celui qui prévaut en Europe, soit un système qui assurera la protection des indicateurs géographiques. Dans le même ordre d'idées, un représentant italien a affirmé qu'il souhaite que le Canada adopte des lois prévoyant des pénalités criminelles aussi sévères que celles actuellement en place en Italie pour les compagnies qui contreviendraient aux dispositions de ce système.

Au Canada, les droits exclusifs à l'égard des marques sont protégés par l'enregistrement de marques de commerce. Des participants se sont plaints du fait que des compagnies canadiennes possédaient les droits sur certains noms de produits italiens et que, pour cette raison, les agriculteurs italiens ne peuvent exporter ces produits au Canada sous leur nom traditionnel. Ceci étant dit, les participants rencontrés par le Comité étaient conscients du fait que certains noms de produits sont aujourd'hui trop génériques pour être protégés. Un participant italien a noté que le nom « *Mozarella* » était connu dans le monde entier et que l'Italie n'avait pas intérêt à vouloir protéger ce nom en particulier, mais plutôt le *Mozarella di Bufala Campana*, un produit caractérisé par un mode de fabrication particulier. D'autres participants italiens ont d'ailleurs reconnu que les agriculteurs de leur pays n'ont pas la capacité de répondre à la demande mondiale pour tous les produits de type italien.

C. Investissement

Tout au long de sa mission, le Comité s'est fait dire que l'investissement direct est un aspect important de la relation économique entre le Canada et l'UE et que l'AECG est l'occasion de renforcer cette relation et de s'attaquer aux barrières existantes en matière d'investissement.

Contrairement aux accords commerciaux négociés par le Canada, ceux conclus par l'UE ne comportent pas toujours des dispositions sur la protection des investissements. Plus précisément, il a été mentionné que l'UE n'a jamais, à ce jour, inclus dans ses accords commerciaux un mécanisme permettant de régler les différends entre les investisseurs et les Etats. Ceci explique pourquoi plusieurs participants rencontrés ont affirmé que l'enjeu d'inclure ou non un tel mécanisme au sein de l'AECG représente un des plus grands défis auxquels seront face les négociateurs canadiens et européens. Bien que la plupart des participants jugent que cette question pourra être réglée de façon convenant tant au Canada qu'à l'UE, les représentants de la société civile rencontrés s'inquiètent de l'inclusion d'un tel mécanisme dans l'AECG, surtout qu'ils jugent néfaste l'expérience avec le chapitre 11 de l'ALENA, qui traite du mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les Etats.

D. Marchés publics

À la lumière des entretiens tenus lors de sa mission, le Comité conclut que l'accès aux marchés publics canadiens est un des principaux intérêts de l'UE dans les négociations actuelles. Plus précisément, la participation et le consentement des provinces et territoires canadiens sont perçus par les participants rencontrés comme des éléments cruciaux des présentes négociations.

À cet égard, la participation des provinces et territoires canadiens dans les négociations pour un AECG est perçue favorablement en Europe puisque ceci signifie que les marchés publics (ou du moins une partie de ceux-ci) de ces ordres gouvernementaux seront ouverts aux compagnies européennes si un accord était conclu.

Les représentants de la société civile européenne ont averti le Comité que l'inclusion des marchés publics des provinces, territoires et municipalités canadiens dans l'accord pourrait accroître significativement le niveau de concurrence auquel font face les compagnies canadiennes et ainsi limiter la flexibilité avec laquelle ces ordres de gouvernements attribuent leurs contrats.

E. Propriété intellectuelle

Contrairement à plusieurs autres accords commerciaux, la protection de la propriété intellectuelle fait l'objet de négociations entre le Canada et l'UE. Bien que la plupart des

qu'il est possible de prendre une position offensive ou défensive afin de protéger sa culture et de promouvoir celle-ci à l'étranger. Ainsi, selon ces derniers, les négociations actuelles représentent une occasion de trouver un juste milieu entre les objectifs de chacun en matière de culture.

En Italie, certains interlocuteurs ont mentionné la nécessité de tenir les discussions sur le commerce et l'investissement en considérant les éléments sociaux et culturels de chaque pays. Des participants en Hongrie ont également mentionné que la protection de leur identité culturelle était importante. De plus, il a été mentionné qu'il était important de participer à des échanges culturels entre parlementaires, comme par le biais des associations et les groupes d'amitié parlementaires. Il a été souligné aussi que la culture canadienne sera bien représentée à la biennale de Venise en 2011, où plusieurs artistes canadiens seront présents.

Quoi qu'il en soit, un message qui a été transmis au Comité est que le Canada se doit de promouvoir davantage ses différents produits et services culturels en Europe afin de consolider une marque de commerce lui étant associée. L'exemple de l'Australie et de la promotion de ses produits culturels au Royaume-Uni a été cité comme un exemple à suivre pour le Canada.

B. Commerce des services

Tout comme dans le cas des marchandises, les barrières réglementaires représentent les principales entraves commerciales à la libre circulation des services entre le Canada et l'UE. Par conséquent, c'est sur ce type de barrières que les participants rencontrés jugent qu'un éventuel accord devra se pencher. Le Comité a pris conscience de la grande complexité de l'environnement réglementaire européen et qu'une grande harmonisation des normes et règlements entre le Canada et l'UE sera grandement bénéfique au commerce entre ceux-ci.

Dans les accords commerciaux qu'il a conclus précédemment, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Canada a, pour ses engagements relatifs au secteur des services, fondé sa démarche sur une « liste négative », ce qui veut dire que tous les éléments sont compris sauf ceux qui figurent expressément sur la liste. L'UE n'a jamais adopté cette méthode, s'appuyant plutôt sur une « liste positive », méthode selon laquelle les engagements portent uniquement sur les domaines précisés dans la liste. Au cours de ses réunions, le Comité a appris que l'adoption d'une « liste négative » pourrait représenter un défi à surmonter d'un point de vue européen alors que certains intervenants considèrent qu'une trop grande variété de services seraient ainsi couverts. Cette position contraste avec les propos d'autres intervenants qui militent plutôt pour une plus grande libéralisation dans le secteur des services. Par exemple, le gouvernement du Royaume-Uni milite afin que la Commission européenne soit plus agressive dans ses efforts d'inclure les services financiers et professionnels dans le texte d'un éventuel accord.

d'assurer la sécurité alimentaire à l'échelle globale ainsi que pour la production énergétique. Par ailleurs, quelques témoins ont démontré une ouverture plus grande envers l'utilisation d'OGM en Europe.

La question du niveau de présence advenue d'OGM (la présence accidentelle ou non intentionnelle de tels produits) dans les produits alimentaires destinés à la consommation humaine ou dans les aliments destinés aux animaux, qui est fixé à 0,9% au sein de l'UE, a également fait l'objet de plusieurs discussions. Encore une fois, il n'existe pas de consensus sur cette question, certains jugeant que cette limite était raisonnable; d'autres trouvant qu'elle était trop basse.

Étant donné le caractère controversé des OGM et de certains autres enjeux agricoles, les représentants de la société civile européenne préféreraient voir le secteur agricole retirer des négociations de l'AECG.

2. Secteur non-agricole

Bien que les questions agricoles aient monopolisé certains échanges, les relations commerciales entre le Canada et l'UE dans plusieurs autres secteurs ont été abordées, notamment les secteurs de l'automobile, de l'énergie et de la culture. Le lien entre la culture et la promotion d'une marque de commerce canadienne plus forte a aussi été soulevée.

Dans le secteur automobile, les discussions ont porté sur l'importance du commerce en ce qui concerne les automobiles et pièces d'automobiles entre le Canada et l'UE. Selon les participants rencontrés, l'interdépendance du commerce dans ce secteur et la présence de manufacturiers canadiens en Europe et de constructeurs européens au Canada signalent le désir de maintenir cette relation commerciale privilégiée et de favoriser de nouvelles opportunités d'investissements de part et d'autre.

Le secteur énergétique fut aussi abordé lors des discussions. Le fait que le Canada soit un important producteur de matières premières, de pétrole notamment, n'a pas échappé aux participants européens. Certains parlementaires européens ont partagé le souhait que l'AECG favorise une exploitation responsable de ces matières premières et que les deux parties soient tenus d'assurer un haut niveau de protection environnementale. D'autres parlementaires européens ont ajouté qu'ils font confiance au Canada sur cet aspect en tenant compte de l'évolution des méthodes d'extraction qui sont aujourd'hui plus efficaces et plus respectueuses de l'environnement que dans le passé.

En matière de commerce de biens culturels, la question de l'exemption culturelle dans les accords commerciaux du Canada a été soulevée durant la mission. Le Comité a appris que la question de la culture représente également un enjeu délicat et sensible au sein des pays de l'UE et qu'une sympathie existe quant au désir de protéger les identités culturelles canadienne et européenne. Des représentants rencontrés ont affirmé à ce sujet

A. Commerce de marchandises

Puisque les marchandises représentent une partie importante du commerce entre le Canada et l'UE, l'AECG comprend plusieurs mesures visant à augmenter la circulation de biens entre les deux régions, y compris l'élimination des droits de douane. À la lumière des entretiens réalisés dans le cadre de la mission, il semble toutefois que ce soit les barrières non tarifaires au commerce qui constituent la principale entrave au commerce de marchandises entre le Canada et l'UE, devançant ainsi les droits de douane. Plusieurs participants rencontrés ont d'ailleurs mentionné la difficulté pour les firmes de se conformer aux réglementations qui diffèrent d'une région à l'autre.

1. Secteur agricole

Comme c'est le cas dans la plupart des accords commerciaux internationaux, l'agriculture se retrouve au cœur des négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE. Au nombre des principaux enjeux qui retiennent l'attention des parlementaires et autres représentants européens, notons l'utilisation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) ainsi que l'application du système d'indicateurs géographiques en Europe (ce dernier sujet sera étudié dans la section portant sur les droits de propriété intellectuelle). Les questions des subventions à l'agriculture, bien que ces dernières ne fassent pas partie des négociations entourant l'AECG, et des modes de commercialisation de certains produits ont également été la source de plusieurs discussions. À cet égard, les discussions ont principalement porté sur la Politique agricole commune de l'UE, ainsi que sur le système de gestion de l'offre du Canada. Les deux parties ont réitéré leur soutien à leur approche respective.

En ce qui a trait à l'utilisation d'OGM, le Comité a pu constater que le Canada et les pays de l'UE diffèrent quant au traitement légal des produits contenant de tels organismes et qu'il n'existe pas de consensus quant à leur utilisation en Europe. Si certains interlocuteurs ont indiqué au Comité qu'ils appuyaient l'utilisation et la commercialisation des OGM, d'autres ont mentionné le danger que ces organismes représentent pour les écosystèmes. Les représentants des gouvernements nationaux rencontrés en Europe ont tous mentionné que la question des OGM était avant tout politique et que l'opinion publique s'oppose clairement à la commercialisation de tels produits pour la consommation humaine. Le Comité s'est fait dire que les OGM doivent être testés scientifiquement et qu'il doit être prouvé qu'ils ne représentent aucun danger pour la consommation humaine avant d'être utilisés.

Il faut préciser que l'UE a récemment ouvert la porte à l'utilisation de quelques OGM (par exemple, les pommes de terre pour la production de fécule utilisée dans la fabrication de papier). Certains participants ont également soulevé les avantages des OGM afin

En vertu des pouvoirs accrus du Parlement européen et étant donné les programmes politiques qui diffèrent d'un groupe politique à un autre, certains enjeux qui ne font pas l'objet de négociations dans le cadre de l'AECG pourraient être pris en considération lorsque viendra le temps d'entériner un éventuel projet de loi pour la mise en œuvre d'un accord commercial avec le Canada. L'exemple des normes environnementales a été soulevé lors de rencontres avec des membres du Parlement européen.

C. Rôle et influence des entités sous-centrales dans les négociations

Le commerce international étant une compétence fédérale au Canada, les ententes commerciales internationales sont négociées et entérinées par le gouvernement fédéral. Par contre, comme plusieurs participants l'ont noté au cours du voyage du Comité, l'AECG marque une intégration accrue des provinces et des territoires dans le processus de négociation. Certains interlocuteurs ont reconnu l'importance que les provinces et les territoires soient incluses dans les négociations et qu'elles soient couvertes par un éventuel accord étant donné que certains enjeux des négociations relèvent, en partie ou en totalité, de ces dernières (p. ex. les marchés publics). À cet égard, un participant a mentionné qu'il reconnaissait la difficulté pour le Canada d'obtenir la coopération de toutes les provinces et les territoires dans les négociations.

L'UE fait face à une dynamique semblable alors que la Commission européenne a comme mandat de représenter les intérêts de 27 pays différents. Tous les représentants des gouvernements nationaux rencontrent lors de la mission ont affirmé être suffisamment consultés par la Commission européenne lors des présentes négociations et que cette dernière a reçu un mandat de négociation approuvé par les 27 États membres. Par contre, les représentants de la société civile européenne se sont parfois plaints du peu de consultations tenues par la Commission européenne et du fait que leurs opinions ne sont guère considérées dans le cadre des présentes négociations.

Le Comité a appris que la procédure de ratification d'un éventuel AECG avec le Canada dépendra de la portée de l'accord. Dans un cas où un accord inclurait uniquement des domaines dans lesquels l'UE dispose d'une compétence exclusive, la ratification se fera selon la procédure législative ordinaire en vertu de laquelle un projet de loi doit être adopté conjointement par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne, ce dernier étant constitué de ministres des 27 États membres. Dans le cas d'un accord mixte, c'est-à-dire un accord incluant des domaines dans lesquels les compétences sont partagées entre l'UE et les États membres, en plus de la procédure législative ordinaire au niveau européen, les 27 États membres devront ratifier l'accord individuellement. Les États membres auraient donc une plus grande influence sur l'issue des négociations dans ce deuxième scénario. À cet égard, le Comité a constaté qu'il existe une certaine divergence d'opinion auprès des participants européens quant au processus de ratification des traités internationaux conclus par la Commission européenne au nom de l'UE.

et les États membres de l'UE, les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE sont perçues favorablement. Le message transmis au Comité est que le Canada est considéré comme un partenaire commercial stratégique et qu'un accord commercial sera bénéfique pour les deux parties. Le Comité a également appris l'existence d'irritants commerciaux entre le Canada et l'UE et de certains défis et obstacles qui devront être surmontés lors des négociations actuelles. À la lumière des témoignages entendus en Europe et des échanges découlant de ceux-ci, ces obstacles n'apparaissent toutefois pas insurmontables.

La mission du Comité en Europe s'est distinguée par le fait qu'elle a eu lieu alors que les négociations pour l'AECG sont en cours plutôt qu'après la signature de celui-ci. En procédant ainsi, le Comité a pu prendre le pouls des négociations et des principaux enjeux qui font l'objet de discussions et déposer ce rapport avant la conclusion des négociations. Qui plus est, une telle approche proactive a permis aux membres du Comité de faire valoir les intérêts du Canada relativement à certains enjeux qui ne font pas partie des négociations, mais qui pourraient avoir une incidence sur la ratification d'un accord au Parlement européen ou par les parlements des États membres européens. À cet égard, le Comité s'est fait dire que le Canada doit améliorer sa stratégie de communication sur des enjeux politiques comme la chasse aux phoques ou l'imposition de visas aux ressortissants de certains États membres européens. Ces irritants, bien qu'ils ne fassent pas partie du programme de négociations pour un AECG, pourraient influencer sur la ratification d'un éventuel accord.

B. Traité de Lisbonne et nouveaux pouvoirs du Parlement européen

Le Comité a appris qu'en vertu de la mise en œuvre du Traité de Lisbonne, le rôle et les pouvoirs du Parlement européen ont été élargis en matière de politique extérieure et d'adoption d'accords commerciaux. Tout d'abord, le Parlement européen doit dorénavant être informé des progrès des négociations visant à conclure un accord commercial tout au long de celles-ci, ce qui lui confère d'avantage d'influence dans la définition des objectifs de négociations. Deuxièmement, le Parlement européen se voit octroyer un pouvoir de « codécision » (maintenant appelée « Procédure législative ordinaire ») en matière de politique commerciale commune, c'est-à-dire toute législation qui touche le commerce extérieur. Par conséquent, le Parlement européen doit désormais consentir à l'adoption de l'ensemble des accords commerciaux.

L'intégration du Parlement européen au processus d'élaboration et d'adoption des lois sur le commerce signifie également que le processus sera plus long et plus complexe qu'autrefois. Dans le cas où le Conseil de l'UE et le Parlement européen ne s'entendraient pas initialement sur un projet de loi visant à mettre en œuvre un accord de libre-échange, le processus pourrait s'étendre sur une très longue période. À ce sujet, de nombreux participants ont affirmé qu'étant donné la structure du Parlement européen et la diversité de ses députés, la recherche de compromis devient d'autant plus importante lorsque vient le temps d'entériner un projet de loi.

B. Commerce de marchandises

En 2009, le commerce bilatéral du Canada avec les 27 membres actuels de l'UE a totalisé 75,0 milliards de dollars, soit des exportations canadiennes de 29,8 milliards de dollars, et des importations de 45,2 milliards de dollars en provenance de l'UE.

L'UE gagne en importance comme partenaire commercial du Canada. De 2004 à 2009, les exportations vers l'UE ont d'ailleurs progressé au rythme moyen de 5,3 % par année tandis que les exportations du Canada — toutes destinations confondues — ont connu une baisse annuelle de 2,7 % durant la même période.

Les matières premières, marquées par une vigoureuse croissance des exportations d'or et de minerais d'uranium et de fer, constituent une part croissante des exportations du Canada vers l'UE. Les autres principaux produits exportés vers l'UE sont les diamants, les aéronefs et leurs pièces de rechange, les médicaments et le pétrole. Les principales importations du Canada venant de l'UE, quant à elles, comprennent les médicaments, le pétrole brut et les produits pétroliers raffinés, les véhicules motorisés, les aéronefs et leurs pièces de rechange ainsi que le vin.

C. Services et Investissement

En 2008, l'UE représentait le deuxième plus important partenaire commercial pour le Canada dans le secteur des services. Cette année-là, les exportations de services vers l'UE ont totalisé 12,6 milliards de dollars, ce qui correspond à 18 % de toutes les exportations de services du Canada dans le monde entier. Les importations de services en provenance des pays de l'UE ont été évaluées à 15,7 milliards de dollars au cours de la même année, soit 17 % du total des importations canadiennes de services.

En 2009, l'UE était la deuxième plus importante destination pour l'investissement étranger direct (IED) canadien alors que le Canada était la septième plus importante destination pour l'UE. L'IED canadien en UE s'élevait à 148,9 milliards de dollars en 2009, ce qui représentait 25 % du total de l'IED du Canada. La valeur totale de l'investissement direct de l'UE au Canada était légèrement supérieure au cours de la même année, s'établissant à 163,7 milliards de dollars, ce qui correspondait à environ 30 % de l'IED total fait au Canada.

Accord économique et commercial global

A. Général

Tel que mentionné, les membres du Comité ont entendu fréquemment qu'étant donné les valeurs communes et les liens historiques et privilégiés que partagent le Canada

À Londres, le Comité a rencontré le conseiller du Premier ministre en matière de commerce international, le Sous-comité de l'UE de la Chambre des Lords, des membres de la Chambre de commerce Canada-Royaume-Uni et des représentants de l'organisme italien, l'association industrielle Confindustria, un haut fonctionnaire du Ministère du développement et expert en politique commerciale, des représentants du Ministère de l'agriculture ainsi que des représentants de l'Institut italien pour le commerce extérieur. Enfin à Budapest, le Comité a rencontré le Vice-président du Parlement hongrois, des députés du Comité parlementaire des affaires de l'UE, ceux du Comité parlementaire de l'économie et de l'information, des membres du Comité parlementaire des affaires étrangères et du Groupe d'amitié parlementaire Canada-Hongrie, des experts en matière d'intégration économique et commerciale en Hongrie et à l'échelle régionale, des représentants du Ministère des affaires étrangères ainsi que des gens d'affaires dont des membres de la Chambre de commerce du Canada en Hongrie.

Enfin, le Comité a pu compter sur les séances d'information et le soutien logistique offerts par le Haut Commissariat du Canada au Royaume-Uni, la Mission du Canada auprès de l'UE et les ambassades du Canada en Italie et en Hongrie.

Relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne¹

A. Général

Un des principaux messages que le Comité a entendu lors de sa mission en Europe est que le Canada et l'UE sont l'un pour l'autre des partenaires privilégiés en matière de commerce et d'investissement. En 2009, l'UE était le deuxième plus important partenaire commercial du Canada, tandis que ce dernier constituait le 11^e plus important partenaire commercial pour les 27 États membres de l'UE.

Les liens historiques et les relations étroites entre le Canada et l'Europe ont aussi été souvent mentionnés aux membres du Comité qui ont ainsi pu constater qu'un accroissement du commerce entre les deux nations est perçu de façon positive par les interlocuteurs européens rencontrés.

¹ Toutes les données de cette section proviennent de Statistique Canada et d'Eurostat.

MISSION D'ÉTUDE EN UNION EUROPÉENNE SUR LES AVANTAGES ET DÉFIS D'UN ÉVENTUEL ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

Introduction

Du 20 au 26 novembre 2010, les membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après le Comité) ont réalisé une mission d'étude en Europe. Cette mission avait deux objectifs principaux : permettre aux membres du Comité de mieux comprendre les avantages et les défis que représentent les négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) et de souligner les priorités du Canada lors de celles-ci. Afin d'atteindre ces objectifs, le Comité a rencontré des parlementaires européens, des représentants des gouvernements nationaux ainsi que des intervenants européens qui sont impliqués ou qui ont un intérêt dans les négociations.

La décision du Comité de se rendre en Europe s'inscrivait également dans une volonté de renforcer les relations politiques avec l'Europe qui constitue un marché prioritaire dans le cadre de la Stratégie commerciale mondiale du gouvernement du Canada.

Au cours de sa mission d'étude, le Comité a tenu des réunions à Strasbourg afin de rencontrer des députés siégeant au Parlement européen. Ces rencontres ont permis au Comité de se familiariser avec le processus parlementaire européen et le mécanisme de ratification des accords internationaux au niveau européen. Ces discussions ont permis au Comité de mieux comprendre les positions des différents groupes politiques en matière de commerce international et plus particulièrement en ce qui a trait à l'AECG. Plus précisément, le Comité a rencontré la Commission du commerce international du Parlement européen, la Délégation du Parlement européen pour les relations avec le Canada, le Groupe de l'Alliance Progressiste des Socialistes et Démocrates au Parlement européen ainsi que le Groupe des Conservateurs et Réformistes européens.

Le Comité s'est aussi déplacé dans trois pays de l'Union européenne, soit le Royaume-Uni (Londres), l'Italie (Rome) et la Hongrie (Budapest) afin de mieux comprendre les enjeux nationaux des négociations pour l'AECG. Étant donné leur taille, leur position géographique, leur profil industriel et leur influence au sein des institutions européennes, ces trois pays constituaient un échantillon permettant au Comité de juger du soutien des États membres quant à un éventuel accord et des objectifs offensifs et défensifs de ces pays dans le cadre des négociations en cours.

TABLE DES MATIÈRES

MISSION D'ÉTUDE EN UNION EUROPÉENNE SUR LES AVANTAGES ET DÉFIS D'UN ÉVENTUEL ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE.....	1
INTRODUCTION.....	1
RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE.....	2
A. Général.....	2
B. Commerce de marchandises.....	3
C. Services et Investissement.....	3
ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL.....	3
A. Général.....	3
B. Traité de Lisbonne et nouveaux pouvoirs du Parlement européen.....	4
C. Rôle et influence des entités sous-centrales dans les négociations.....	5
ENJEUX DES NÉGOCIATIONS.....	6
A. Commerce de marchandises.....	6
1. Secteur agricole.....	6
2. Secteur non-agricole.....	7
B. Commerce des services.....	8
C. Investissement.....	9
D. Marchés publics.....	9
E. Propriété intellectuelle.....	9
1. Indicateurs géographiques.....	10
2. Brevets pharmaceutiques.....	11
F. Mobilité de la main d'œuvre.....	11
CONCLUSION.....	12
ANNEXE : LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ A RENCONTRÉES.....	13
PROCÈS-VERBAUX.....	19
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE.....	21

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

**COMITÉ PERMANENT DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

PRÉSIDENT

Lee Richardson

VICE-PRÉSIDENTS

John Cannis

Jean-Yves Laforest

MEMBRES

Ron Cannan

Martha Hall Findlay

Peter Julian

Mario Silva

Dean Allison

Claude Guimond

Ed Holder

Gerald Keddy

Brad Trost

GREFFIERS DU COMITÉ

Paul Cardegna

Guyanne Desforges

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Alexandre Gauthier, analyste

Simon Lapointe, analyste

**MISSION D'ÉTUDE EN UNION EUROPÉENNE SUR
LES AVANTAGES ET DÉFIS D'UN ÉVENTUEL
ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL
GLOBAL ENTRE LE CANADA ET L'UNION
EUROPÉENNE**

**Rapport du Comité permanent
du commerce international**

Le président

Lee Richardson, député

FÉVRIER 2011

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION



Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à :
Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943

Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757

publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca

<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION

FÉVRIER 2011

Lee Richardson, député

Le président

Rapport du Comité permanent
du commerce international

MISSION D'ÉTUDE EN UNION EUROPÉENNE SUR
LES AVANTAGES ET DÉFIS D'UN ÉVENTUEL
ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL
GLOBAL ENTRE LE CANADA ET L'UNION
EUROPÉENNE

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

